

	PROCESO DE GESTIÓN CASSIMA		GCS-FO-41
	CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS		Aprobación: GERENTE GENERAL
	Versión: 0	Fecha: 03/01/2014	PAG. 1 DE 1

PROCESO	OBJETIVO DEL PROCESO
Gestión Comercial	<p>Revisar las oportunidades que presenta los sectores en cuanto a posibles ofertas, cotizaciones o licitaciones y determinar mecanismos adecuados para cumplir los requerimientos de los clientes, establecer comunicación efectiva y comprender adecuadamente las necesidades y expectativas generadas del servicio con el fin de generar propuestas ajustadas a sus necesidades y competitivas ante el mercado.</p> <p>Mantener la relación constante con los actuales clientes con el fin de ofrecer otros servicios que se acomoden a sus necesidades.</p>
RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD EN EL PROCESO	
Gerente General	

PROVEEDOR	ENTRADAS	ACTIVIDADES	SALIDAS	CLIENTE
Gestión Estratégica Cliente Consultores	Filosofía Corporativa y objetivos Personal Competente Infraestructura adecuada Recursos disponibles Pliegos de condiciones Términos de referencia Aclaraciones a dudas sobre pliegos Hojas de vida Soportes de Hoja de vida	Participación en licitaciones Búsqueda de ofertas / Licitaciones Lectura de Pliegos Análisis de la información respectiva (diagnóstico) Preselección de personal Elaboración de la propuesta y recopilación de la información de soporte Presentación de la propuesta	Requerimientos de recursos cotización Final Contrato Firmado (requisitos del cliente) Informes de resultados (verbales) Recomendaciones de mejora Propuesta consolidada y aprobada por Gerencia Lista de chequeo de licitaciones (Registro interno)	Gestión Estratégica Cliente Gestión Operación Líneas de Servicio
Cliente	Solicitud Escrita, Verbal o Electrónica de participación	Invitación Directa Elaboración de la propuesta / Cotización Preselección de personal Recopilación de la información anexa Presentación de la propuesta	Propuesta consolidada y aprobada por Gerencia Contrato firmado (requisitos del cliente)	Cliente Gestión Operación Líneas de Servicio
Cliente Gestión Operación Líneas de Servicios	Solicitud Escrita, Verbal o Electrónica de participación Necesidades de formación	Virtual y on-line Elaboración y publicación de los servicios de la organización Oferta de los servicios de formación	Propuesta consolidada y aprobada por Gerencia Contrato firmado (requisitos del cliente) Base de datos de personal a formar	Cliente Gestión Operación Líneas de Servicio

